



**NOTORIOUS PICTURES – Digital Entertainment Company**

*Milano, 17 settembre 2018*



# 1. Executive Summary

## Chi siamo

- ❖ **Notorious Pictures fondata da Guglielmo Marchetti nel 2012** con sede legale a Roma e uffici operativi a Roma e Milano, è un player importante nella produzione e distribuzione di contenuti multimediali in Italia.
- ❖ L'azienda svolge le seguenti attività: (i) **acquisizione di tutti i diritti di distribuzione** da produttori terzi e **produzione e co-produzione di film**; (ii) acquisizione e commercializzazione di diritti **library e direct to video** di film; e (iii) **produzione esecutiva** per produttori stranieri.
- ❖ L'azienda sfrutta i diritti di distribuzione dei suoi titoli attraverso i seguenti canali:
  - Cinema;**
  - Home-Video;**
  - Pay TV e Pay Per View;**
  - Free TV;**
  - Digital** (Video on Demand – Subscription Video on Demand, Electronic Sell Through, Electronic Rental).
- ❖ L'azienda ha una **library di oltre 950 film** attualmente distribuiti attraverso l'intera catena del valore e **7 film di produzione propria**. Gli accordi di distribuzione stipulati da Notorious prevedono lo **sfruttamento dei diritti cinematografici per un periodo di 15-20 anni**.
- ❖ L'azienda ha **stabilito relazioni** a lungo termine con i **principali operatori nei diversi canali di distribuzione**: circuiti di cinema (The Space Cinema e UCI CINEMAS), broadcast nazionali (Rai, Sky, RTI Mediaset), digitali over the top e telecom (Netflix, Tim Vision, Vodafone TV, Apple, Chili).
- ❖ Dal 2015 Notorious ha iniziato ad acquisire diritti di opzione su libri, soggetti, sceneggiature al fine di **incrementare la produzione e co-produzione interna di film ed entrare nel segmento delle Serie TV**.
- ❖ Guglielmo **Marchetti** è **CEO e Chairman di Notorious**, che impiega attualmente una **forza lavoro totale di 25 persone**. Notorious è **quotata da luglio 2014 nel segmento AIM** di Borsa Italiana e ha una **market cap di circa € 62 MM**.

# 1. Executive Summary

## La nostra storia



"Le avventure di Fiocco di Neve" è il primo film distribuito da Notorious

2013

2013

Notorious affida la distribuzione H.V. a Rai Cinema



2012

Notorious apre la propria sede a Roma



Notorious si quota sul segmento AIM di Borsa Italiana

2014

2014

Primo accordo con Sky e Rai Cinema



Notorious sigla l'accordo per la prima co-produzione internazionale

2015

2015

Primo accordo con RTI Mediaset



2015

Notorious apre la nuova sede a Milano



NETFLIX

Primo accordo con Netflix

2016

2016

Notorious produce interamente il suo primo film italiano



Rinnovo degli accordi pluriennali con Sky, RAI Cinema e RTI Mediaset. Produzione esecutiva di Lamborghini (€ 12.5 MM)

2018

2017

Primo accordo con TIM and Vodafone



# 1. Executive Summary

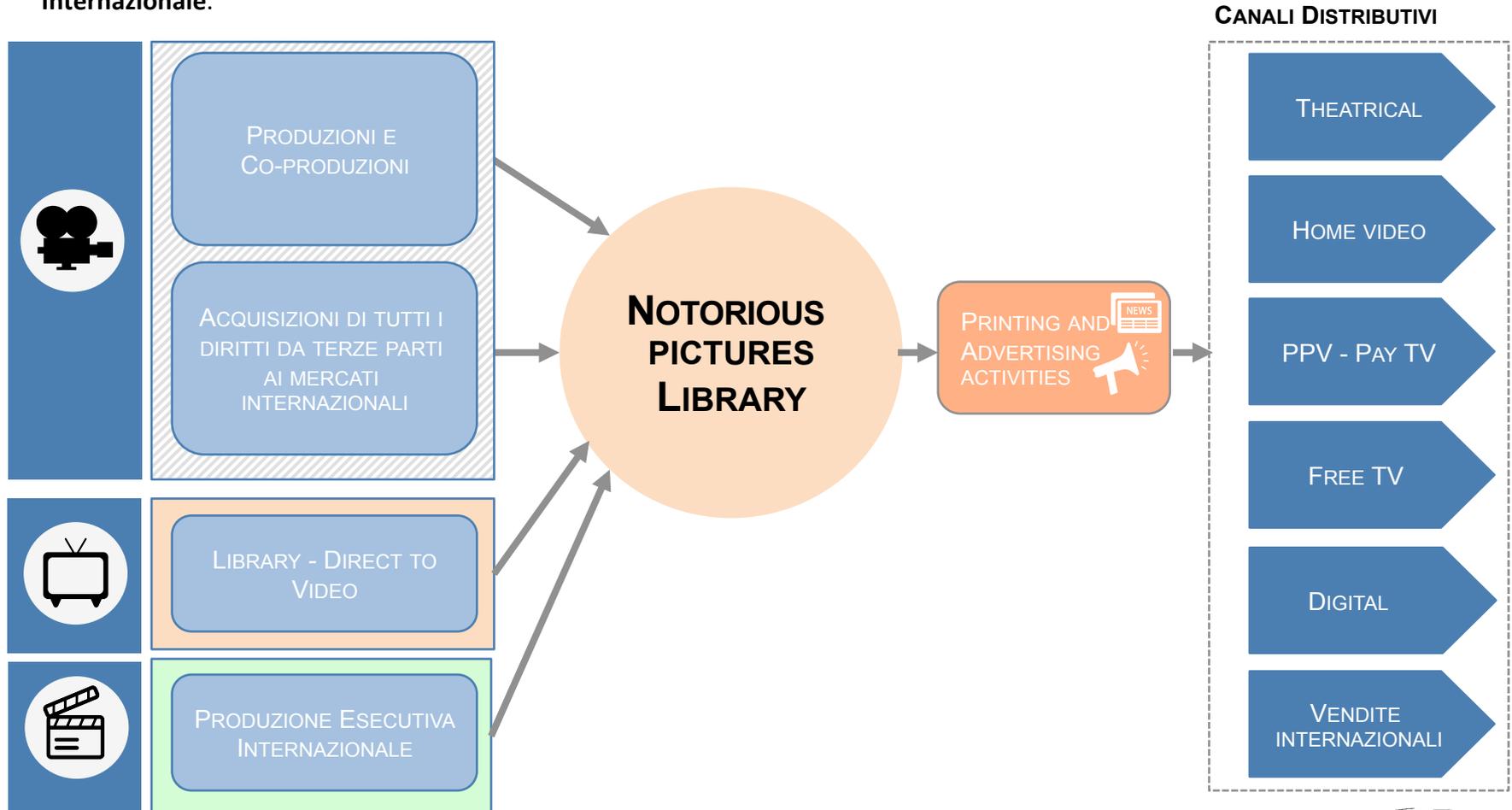
## I nostri primi 5 anni

<b>Dati Economici (€ mln)</b>	<b>Cumulato 2013-17</b>
<b>Ricavi</b>	<b>102,5</b>
<b>EBITDA - MOL Margine Operativo Lordo</b>	<b>42,8</b>
<i>EBITDA %</i>	<i>41,8%</i>
<b>EBIT - Risultato Operativo</b>	<b>27,2</b>
<i>EBIT %</i>	<i>26,5%</i>
<b>Risultato Netto di Periodo</b>	<b>19,2</b>
<i>Risultato Netto %</i>	<i>18,7%</i>
<b>Dividendi distribuiti</b>	<b>6,0</b>

## 2. Business Model

### Tre macro aree di business

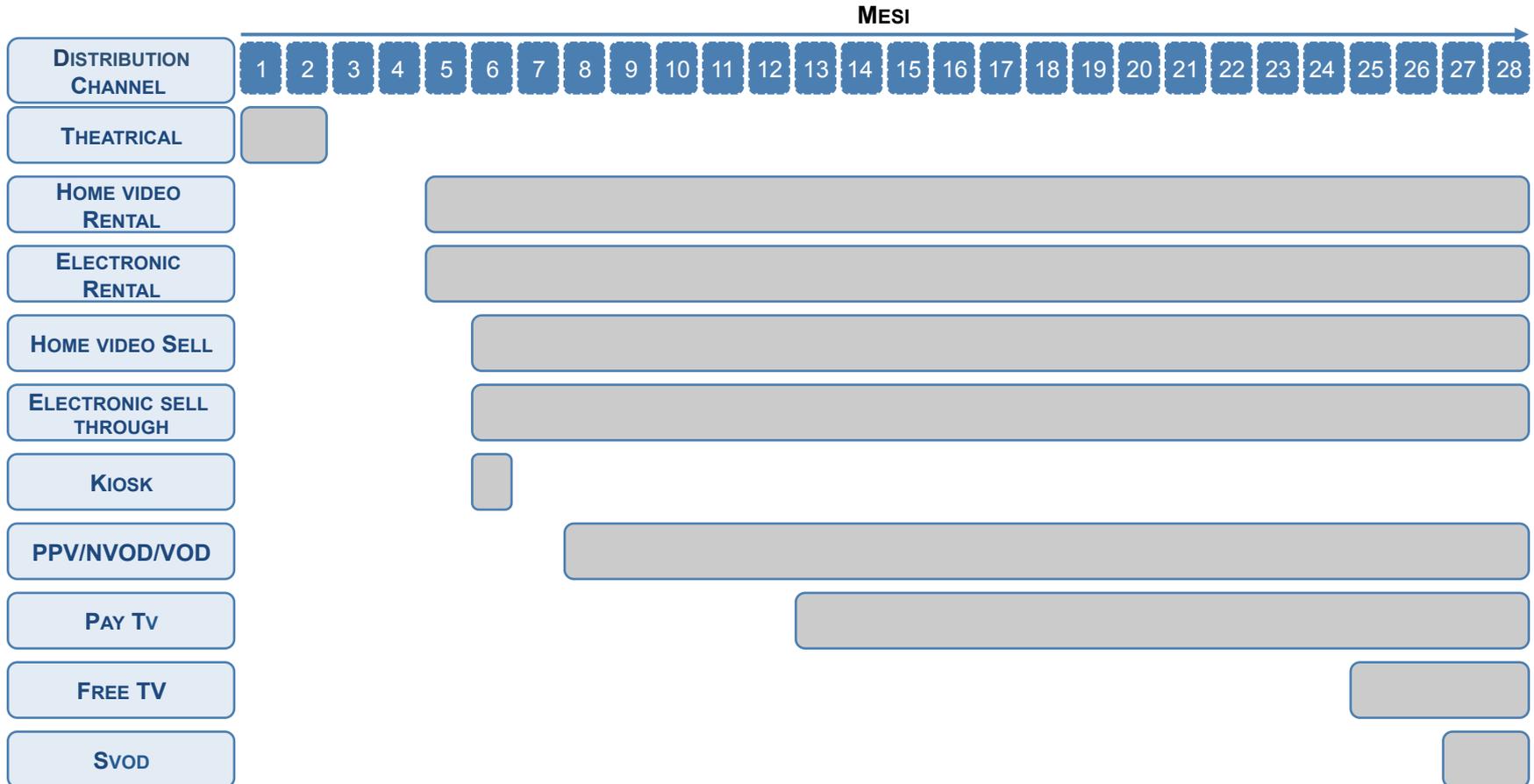
Il **core business** storico di Notorious consiste nella **produzione, nell'acquisizione e nella distribuzione** di tutti i diritti di opere cinematografiche da sfruttare in tutti i canali della filiera. All'attività core si sono affiancate **due nuove importanti aree di business**: commercializzazione di **Direct to Video e Library** a prioritario sfruttamento televisivo; **Produzione Esecutiva Internazionale**.



## 2. Business Model

### Ciclo di vita dei diritti cinematografici

**Notorious governa** completamente il **primo ciclo di sfruttamento** dei diritti cinematografici che dura **28 mesi** (periodo che va abbreviandosi a seguito dei cambiamenti di mercato indotti dalle nuove tecnologie). Tale ciclo genera mediamente il **70% del reddito totale** del film (il restante 30% viene generato nel resto del ciclo di vita del diritto, che dura da 15 a 20 anni).



## 2. Business Model

### Acquisizione di diritti di distribuzione VS Produzione

**NOTORIOUS**  
P I C T U R E S

L'azienda rifornisce la library attraverso due tipi di acquisizione dei diritti:

#### ACQUISTO DI DIRITTI DI DISTRIBUZIONE

Nei principali mercati di settore, Notorious entra in contatto con produttori e società di vendita internazionali da cui acquisisce i diritti di distribuzione per il territorio italiano.



#### KEY SUCCESS FACTORS

- ❖ Un team molto esperto
- ❖ Rapporti di lunga data con i principali produttori e società di vendita internazionali
- ❖ Utilizzo esclusivo di risorse finanziarie proprie

#### PRODUZIONE E CO-PRODUZIONE

Notorious acquisisce diritti di libri e sviluppa soggetti e sceneggiature, quindi produce e co-produce l'intero film.

I costi correlati sono sostenuti di solito in un periodo di 4 mesi e sono quindi capitalizzati. Su base mensile, la Società calcola il credito d'imposta, che deduce dai costi di produzione.



#### KEY SUCCESS FACTORS

- ❖ Essere non solo produttore ma anche distributore consente a Notorious di avere il pieno controllo della catena del valore, avendo la possibilità di distribuire il film senza intermediari aggiuntivi
- ❖ Accesso a contributi e risorse finanziarie di varia natura

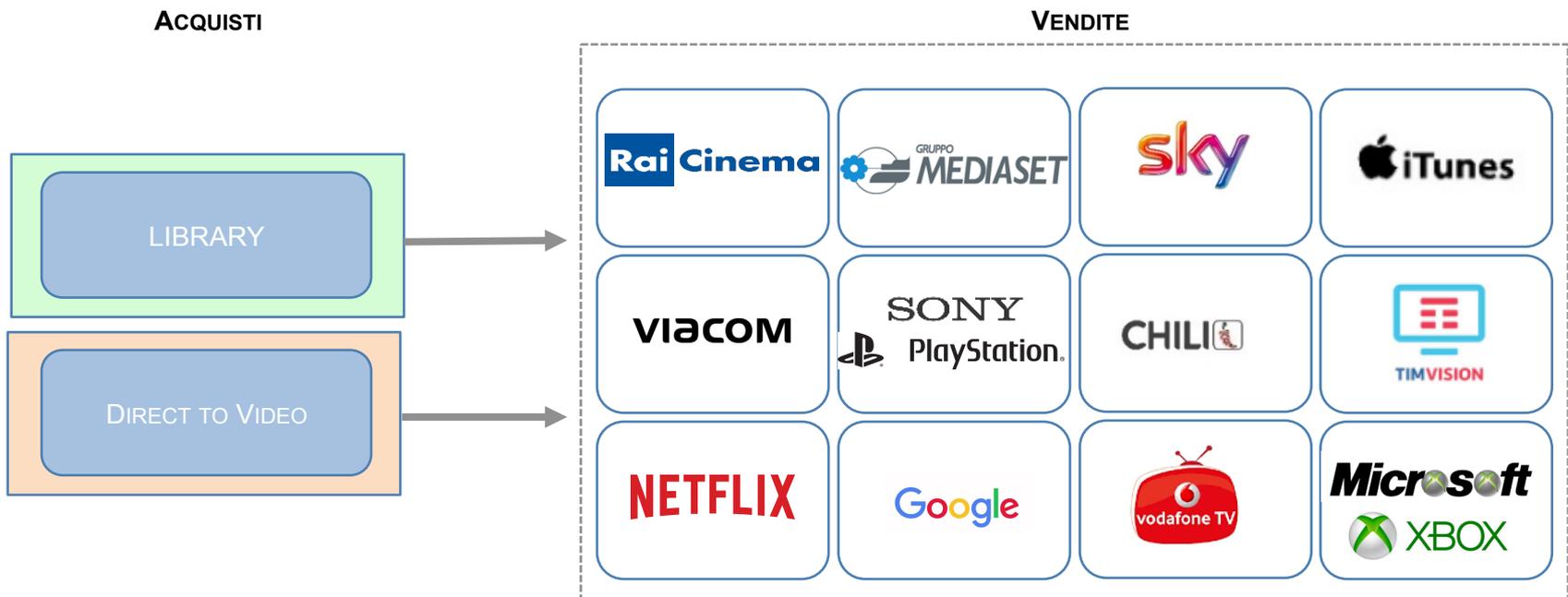
#### DIRITTI

<b>TIPO</b>	Licenza	Proprietà	★
<b>DURATA</b>	15 – 20 anni	Illimitata	★
<b>MERCATO</b>	Italia	Mondiale	★
<b>FONTI</b>	Terze parti	Produzione propria	★

## 2. Business Model

### Direct to Digital

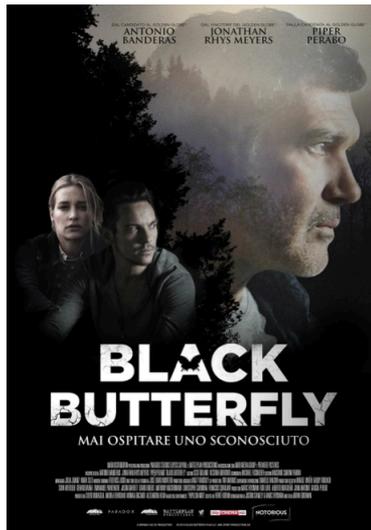
- ❖ L'affermazione della **tecnologia digitale** ha favorito il proliferare di **nuovi canali broadcast** e **nuove piattaforme** per la trasmissione di contenuti audiovisivi. **L'innovazione tecnologica** ha favorito l'affermazione di **nuovi media** determinando una vera e propria rivoluzione nella modalità di fruizione di contenuti in ambito domestico.
- ❖ La società ha implementato **una business unit dedicata** alla commercializzazione di contenuti audiovisivi a prioritario sfruttamento televisivo.
- ❖ I contenuti filmici destinati allo sfruttamento in ambito broadcast sono riconducibili a due categorie: **Library** (film che hanno già avuto un primo ciclo di sfruttamento) e **Direct to Video** film prodotti per uno sfruttamento prioritario in canali broadcast).



## 2. Business Model

### Produzione Esecutiva Internazionale

- ❖ La nuova legge di sistema denominata “**Legge Franceschini**” ha stanziato significative risorse per favorire la produzione di film internazionali in Italia.
- ❖ La legge Franceschini prevede **un beneficio fiscale** (Tax Credit) pari al **30% del budget** di produzione speso in Italia.
- ❖ Notorious ha messo a disposizione la propria **expertise** in termini di produzione e la **capienza fiscale** generata dal proprio business per fare da service di Produzione Esecutiva.



BUDGET DI  
PRODUZIONE  
€ 7.2 MILLION



BUDGET DI  
PRODUZIONE  
€ 2.5 MILLION

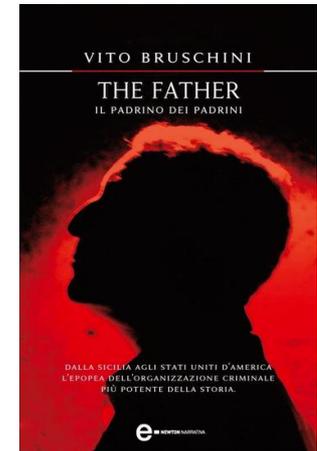


BUDGET DI  
PRODUZIONE  
€ 12.5 MILLION

## 2. Business Model

### Produzione di serie TV

- ❖ L'ingresso degli **Over the Top** e delle **Telecoms** nel mercato dei contenuti ha generato una crescita esponenziale della produzione di serie TV.
- ❖ Attraverso l'acquisizione di opzioni sui diritti relative a libri recentemente pubblicati, Notorious sta **sviluppando soggetti e sceneggiature pilota**.
- ❖ Già oggi Notorious **detiene i diritti per la produzione di serie TV** tratte da libri o sceneggiature originali quali:
  - ❖ "The father" di Vito Bruschini
  - ❖ "Splendido visto da qui" di Walter Fontana
  - ❖ "Prigioniero del presente" di Suzanne Corkin
  - ❖ "#OPS" di Elisa Maino
  - ❖ "Polidoro" di M.Bonini, S. Moustard, R.Ravello, V. Rispoli



### 3. Dati economico-patrimoniali

#### H1 2018 – Risultati economici

Risultati Economici (€ mln)	1H 2018	1H 2017	2017
<b>Ricavi</b>	<b>21,3</b>	<b>9,1</b>	<b>18,0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>8,0</b>	<b>3,8</b>	<b>6,0</b>
<i>EBITDA %</i>	<i>37,3%</i>	<i>41,5%</i>	<i>33,3%</i>
<b>EBIT - Risultato operativo</b>	<b>3,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,9</b>
<i>EBIT %</i>	<i>16,0%</i>	<i>17,4%</i>	<i>10,6%</i>
<b>Risultato netto di periodo</b>	<b>3,0</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>
<i>Risultato netto %</i>	<i>14,2%</i>	<i>12,7%</i>	<i>8,3%</i>

- **I Ricavi del 1H18** sono in crescita del 133.2% rispetto al 1H17 e del 18.5% vs. FY17.
- **L'EBITDA del 1H18** di Euro 8.0MM si raffronta con Euro 3.8MM del 1H17 ed Euro 6.0MM del FY17.
- **L'EBITDA %** (37.3%) è inferiore al 1H17 in conseguenza dell'effetto diluitivo dei ricavi da Produzione Esecutiva che ammontano a Euro 6.9MM nel 1H18 vs. Euro 0.3MM nel 1H17 (al netto dei relativi crediti fiscali).
- **L'Utile Netto** di Euro 3.0MM (14.2% dei ricavi) si raffronta con Euro 1.5MM (8.3%) del FY17.

### 3. Dati economico-patrimoniali

## H1 2018 – Ricavi per area di business e canale di distribuzione

		Revenue By Business Area and Channel (€ mln)		1H18		1H17		2017	
	PRODUCTION AND CO-PRODUCTION	Cinema	4,0	34,7%	1,5	26,6%	4,5	35,4%	
	ACQUISITION OF MOVIE RIGHTS FROM THIRD PARTIES AT INTERNATIONAL FILM MARKETS	Home Video	0,2	1,7%	0,0	0,5%	0,2	1,5%	
		Kiosk	0,0	0,3%	0,0	0,2%	0,0	0,2%	
		Pay TV	3,5	30,7%	1,8	32,3%	4,7	37,3%	
		Free TV	3,1	26,5%	1,4	25,0%	2,0	15,3%	
		Pay Per View	0,2	2,1%	0,1	1,3%	0,3	2,5%	
		New Media - Digital	0,4	3,7%	0,8	14,1%	1,0	7,7%	
	<b>Total</b>	<b>11,5</b>	<b>60,2%</b>	<b>5,5</b>	<b>65,0%</b>	<b>12,7</b>	<b>75,0%</b>		
	LIBRARY - DIRECT TO VIDEO	Pay TV	-	0,0%	0,9	35,3%	1,0	35,7%	
		Free TV	0,6	89,6%	1,4	52,3%	1,5	53,9%	
		New Media - Digital	0,1	10,4%	0,3	12,4%	0,3	10,4%	
		<b>Total</b>	<b>0,7</b>	<b>3,6%</b>	<b>2,6</b>	<b>31,1%</b>	<b>2,7</b>	<b>15,9%</b>	
	INTERNATIONAL EXECUTIVE PRODUCTION	Executive Production	6,9	36,2%	0,3	3,9%	1,5	9,1%	
	<b>Total</b>	<b>6,9</b>	<b>36,2%</b>	<b>0,3</b>	<b>3,9%</b>	<b>1,5</b>	<b>9,1%</b>		
<b>Total Core Business</b>		<b>19,1</b>		<b>8,4</b>		<b>16,9</b>			
<b>Other Revenues &amp; Inventories</b>		<b>2,4</b>		<b>0,8</b>		<b>1,2</b>			
<b>TOTAL REVENUES</b>		<b>21,5</b>		<b>9,1</b>		<b>18,1</b>			

### 3. Dati economico-patrimoniali

#### H1 2018 – Ricavi per area di business e canale di distribuzione

- La crescita dei ricavi è stata trainata principalmente dai positivi risultati dei film rilasciati al cinema nel 1H18 e dalla crescita dei ricavi da Produzioni Esecutive.
- Nell'1H18 la società ha **distribuito al cinema 8 nuovi film (erano 9 nell'1H17)** che hanno generato ricavi di box office per Euro 9.9MM (vs. Euro 3.2MM nell'1H17 ed Euro 11.0MM nel FY17).
- **I risultati del Box office** hanno impattato in modo proporzionale sui ricavi Theatrical ed hanno trainato la crescita dei ricavi di Pay TV (+ 100% vs. 1H17) e Free TV (+ 123% vs. 1H17).
- **I ricavi da Produzioni Esecutive** ammontano ad Euro 6.9MM vs. Euro 0.3MM nel 1H17 (al netto dei relativi crediti fiscali). Fluttuazioni anche ampie da un periodo all'altro sono tipiche di questo business legato ad un numero limitato di commesse relativamente grandi.
- **I ricavi da DTV-Library** del 1H18 ammontano a Euro 0.7MM in calo rispetto ad Euro 2.6MM nel 1H17 in quanto nel 2017 erano stati raggiunti significativi accordi con i maggiori OTT ed i nuovi contratti sono ancora in fase di negoziazione.

### 3. Dati economico-patrimoniali

#### H1 2018 – Dati patrimoniali

Dati patrimoniali (€ mln)	1H 2018	1H 2017	2017
Immobilizzazioni	11,8	11,9	13,8
Capitale Circolante Netto	10,9	10,9	6,1
Fondi	5,3	5,4	5,2
Capitale Investito Netto	17,4	17,4	14,8
Posizione Finanziaria/(Cassa) Netta	(5,1)	(3,3)	(6,2)
Patrimonio Netto	22,6	20,7	21,0

- **Immobilizzazioni per Euro 11.8MM**, in riduzione da Euro 13.8MM a fine anno 2017, riflettono **nuovi investimenti effettuati nel periodo per Euro 2.6MM ed ammortamenti per Euro 4.6MM**.
- Il Capitale Circolante Netto aumenta da Euro 6.1MM al 31/12/17 ad Euro 10.9MM al 30/6/18, come conseguenza **dell'avvio nel 2018 di un nuovo significativo ciclo di investimenti**.
- Al 30/6/18 la società ha una **posizione attiva di cassa per Euro 5.1MM**, in calo rispetto ad Euro 6.2MM a fine 2017, a seguito dell'aumento del CCN, ma in aumento rispetto ad Euro 3.3MM al 30/6/17.

## 4. Investment Opportunity

### Attenzione al mercato finanziario

- ❖ **RICERCA:** dalla sua quotazione la società è impegnata a garantire la pubblicazione di ricerca di qualità sul titolo Notorious Pictures. Al momento **Intermonte** e **UBI** pubblicano regolari ricerche ed updates periodici sul titolo.
  - ❖ **BUY BACK:** in data **8 novembre 2017** la società ha approvato un piano di buy-back della durata di **18 mesi** con il principale obiettivo di svolgere attività a sostegno della liquidità del titolo e della regolarizzazione dell'andamento delle negoziazioni. Il piano fa seguito ad un precedente analogo piano scaduto nel 2017. Al **31 agosto 2018** la società deteneva azioni proprie pari al **2,2%** del capitale.
  - ❖ **DIVIDENDI:** a partire dall'esercizio 2015 la società ha deliberato una **politica pluriennale di distribuzione di dividendi** volta a:
    - Distribuire parte dei consistenti utili previsti durante il periodo
    - Offrire un flusso di remunerazione regolare per gli investitori
    - Esprimere al mercato linee guida stabili per la valutazione dei dividendi attesi
    - Incentivare l'investimento nel titolo Notorious Pictures
- Con riferimento agli **esercizi 2015-17** la società ha distribuito **dividendi complessivi pari a circa Euro 6,0 milioni** con un pay out medio del 34% ed un dividend yield medio del 4.8%\*.
- ❖ **NOMAD/SPECIALIST/CORPORATE BROKER:** per la gestione dei rapporti con il mercato finanziario Notorious Pictures si avvale di:
    - **Banca Finnat** - Nomad e Specialist
    - **Intermonte** - Corporate Broker e ricerca
    - **UBI Banca** - Ricerca

\* Calcolato come media semplice dei dividend yield annuali sul prezzo del titolo rilevato alla data di proposta del dividendo.

## 4. Investment Opportunity

### Conclusioni

- ❖ Controllo dell'intera catena del valore inclusa la distribuzione theatrical.
- ❖ Consolidamento dell'attività di produzione/co-produzione come base per lo sviluppo del business delle serie TV.
- ❖ Grande opportunità derivante dall'ingresso nella produzione di serie TV, trainata dall'ingresso sul mercato di nuovi technology players.
- ❖ Forte crescita nel settore New Media, segmento di mercato ad alta potenzialità, grazie agli accordi con i maggiori operatori del settore e acquisizione diritti DTV.
- ❖ Lo sviluppo di diverse aree di business riduce la dipendenza dei risultati dall'andamento delle nuove uscite al Box Office.
- ❖ Elevata redditività storica e prospettica.
- ❖ Solidità patrimoniale.
- ❖ Ampliamento e rafforzamento della library con film ad elevato appeal commerciale e cast di valore.
- ❖ Elevato rendimento da dividendi.
- ❖ Multipli di mercato ancora sacrificati.



**London**  
Stock Exchange

